◆ اطلاع رسانی

تبریک

جناب آقای مهندس محسن خادم
عرب باغی
مدیریت محترم عامل شرکت تراکتورسازی ایران

احتراماً وظیفه خویش میدانم کسب عنوان افتخارآفرین واحد نمونه صنعتی سال ۱۳۸۴ در گروه صنایع خودرو و نیرو محرکه و قطعات خودرو که در اثر مدیریت مدبرانه و تلاش بی‌وقفه و همکاریهای صمیمانه و زحمات بی‌شائبه و بیدریغ کلیه کارکنان و کارگران آن واحد حاصل گشته است از صمیم قلب تبریک و تهنیت عرض نموده و از درگاه خداوند احدیت سعادت و سلامتی و توفیق روزافزون جهت پیشبرد اهداف عالیه مسألت دارم.

کریم صادق‌زاده
دبیر اجرائی خانه کارگر تبریز

تقدیر و تشکر

با توجه به اجرای موفق تفاهم‌نامه گروهی مرکز ساخت ابزار در خردادماه سال ۸۵ و رشد ۲۳ درصدی زمان جذب شده مرکز ابزار به واسطه اجرای تفاهم‌نامه گروهی فوق، بدینوسیله از کارشناسان متخصص، ساعی و متدین واحد برنامه‌ریزی و مطالعات استراتژیک آقای مهندس افتخاری و مهندس حاتمی و همچنین مساعدتهای آقای مهندس ملکی، مدیریت محترم برنامه‌ریزی و مطالعات استراتژیک و خصوصا حمایتهای بیدریغ جناب آقای مهندس صباحی معاونت محترم طرح و برنامه در اجرائی شدن تفاهم‌نامه گروهی مرکز ساخت ابزار تقدیر و تشکر می‌نمائیم.

کلیه کارکنان و مسئولین مرکز ساخت ابزار

قدردانی

جمعی از پرسنل واحد مهندسی کیفیت با ارسال نامه‌ای به دفتر پیک صنعت تراکتور از همکاران شاغل در مخابرات شرکت که درخصوص ارتباط دادن مکالمه آنها با بیرون از شرکت نهایت همکاری و تلاش را می‌نمایند تقدیر و تشکر نموده و از درگاه خداوند سبحان توفیقات و تفضلات این عزیزان را در راه خدمت به میهن اسلامی خواستار شدند.

قبولی حاج میری فلاحی از مرحله دوم کنکور تیزهوشان

آیسان حاجی میری فلاحی، فرزند همکار عزیزمان آقای مهندس میررضی حاجی میری فلاحی از واحد برنامه‌ریزی و کنترل موجودی، دانش آموز کلاس پنجم ابتدائی دبستان نسیم مرحله دوم کنکور تیزهوشان را با موفقیت پشت سر گذاشت.

وی امتحانات پایه پنجم ابتدائی را نیز با معدل ۲۰ به پایان رسانده و پیش از این لوح تقدیر مسابقات عملی ریاضی را با کسب رتبه اول در سطح استان به خود اختصاص داده است.

پیک صنعت تراکتور این موفقیت بزرگ را به وی و خانواده محترم ایشان تبریک گفته و برای این دانش‌آموز کوشا در دیگر مراحل زندگی آرزو موفقیت می‌نماید.

موفقیتی دیگری برای سینامعماری

سینا معماری، فرزند همکار عزیزمان سرکار خانم ملکی از حوزه مالی، دانش آموز کلاس پنجم ابتدائی آزمون ورودی مدارس راهنمایی نمونه دولتی را با موفقیت پشت سر گذاشت.

پیک صنعت تراکتور این موفقیت بزرگ را به وی و خانواده محترم ایشان تبریک گفته و برای این دانش‌آموز کوشا در دیگر مراحل زندگی آرزو موفقیت می‌نماید.

ضرورت رویکردی علمی به استراتژی برون سپاری

■ (قسمت دوم)

مهندس اسماعیل هجازاد
مدیر برنامه‌ریزی و کنترل تولید و موجودی‌های شرکت تراکتورسازی ایران
منبع : مجله تدبیر

نقش مشاور در برون سپاری

شاه محمدی: من در این بخش می‌خواهم کمی به نقش مشاور در پروژه‌های برون سپاری بپردازم. اولین بحث، دلایل نیاز به مشاور است. برون‌سپاری، یک تصمیم‌گیری استراتژیک در مجموعه است و به تبع این تصمیم‌گیری، تاثیرات خیلی بنیادی می‌تواند در عملکرد و هزینه‌های یک شرکت داشته باشد. هزینه اقتصادی و معنوی برون‌سپاری هم اگر درست اتفاق نیفتد، می‌تواند خیلی جدی و بنیادی باشد و اساسا حیات و ادامه فعالیت شرکت را بویژه در یک بازار رقابتی زیر سوال ببرد. بنابراین برون‌سپاری یک تصمیم‌گیری ساده نیست و نیازمند یک سری تخصصهای متنوعی است که به ما کمک می‌کند تا تصمیمات درست و اثربخشی را در زمان خود بگیریم. برای اینکه این تصمیم‌گیری بر مبنای سعی و خطا اتفاق نیفتد، در همه جای دنیا توصیه می‌شود که این فرایند از طریق کسانی که این موضوع، مفهوم و روش را می‌شناسند صورت گیرد. بدون شک مشاوران می‌توانند در اینجا چنین نقشی را ایفا کنند.

شرکتها اعم از ارایه‌کننده و دریافت‌کننده فعالیتهای برون‌سپاری نیازمند مشاوره هستند؛ زیرا در این فرایند چند اتفاق صورت می‌گیرد. نخست بحث مدیریت ریسک است. مشاور در این زمینه می‌تواند کمک کند که ریسک‌های متنوع در طول فرایند را قابل تحمل کند. ریسک را نمی‌شود و یا به صرفه اقتصادی نیست که کلاژ بین برد و لذا این فرایند در هرحال با ریسک همراه خواهد بود. مهم این است که ما این ریسک را با یک منطقی تجزیه و تحلیل کنیم و بگوییم چه ریسکی را در چه زمانی انجام دهیم.

بحث بعدی این است که خیلی از شرکتها به این دلیل نیاز به مشاور پیدا می‌کنند که قابلیت کلیدی خود را نمی‌خواهند برون‌سپاری کنند، بلکه به‌دنبال قابلیتهای غیرکلیدی برای برون‌سپاری هستند. این قابلیتهای کلیدی به جایی واگذار می‌شود که آن شرکت ارائه کننده خدمت، قابلیت کلیدی‌اش است. بنابراین اگر این فرایند اصولی اتفاق بیفتد شرکتی که وارد ماجرا شده است، آن بخش از کسب و کاری را که می‌خواهیم واگذار کنیم بهتر از ما می‌شناسد و تجربه‌اش بیشتر است. بنابراین در این رابطه ممکن است نا هم سطحی وجود داشته باشد و توانمندی‌های شرکت واگذار کننده و شرکت دریافت کننده فعالیتهای برون‌سپاری نابرابر باشد. مشاور در اینجا می‌تواند با بهره‌گیری از تجارب و اطلاعات خود این رابطه را به یک تعادل و توازن برساند و تبدیل به یک رابطه برد - برد برای طرفین کند.

بحث بعدی این است که برون‌سپاری یک پروژه است و لذا نیازمند مدیریت پروژه است. بنابراین خیلی از شرکتها به‌دلیل نیاز به مشاوره در مدیریت این پروژه سراغ مشاوران می‌آیند، مشاوری که استانداردی مثل PMBOK یا نظایر آن را می‌شناسد، می‌تواند به آن شرکت کمک کند تا پروژه‌اش را خوب مدیریت بکند.

نکته بعدی اینکه شرکتها معمولا به‌خاطر تغییر در نگرشهای درون سازمانی‌شان تصمیم می‌گیرند که از مشاور استفاده کنند. تغییرات پرشتابی که در دنیا اتفاق می‌افتد، نیازمند یک سری تغییرات بنیادی در نگرش‌های مدیران به کسب و کار و نوع رابطه‌شان با درون و محیط خودشان است. هنوز خیلی از نگرشها سنتی است و مشاور می‌تواند عامل تغییر باشد، برای اینکه بتواند نگرشهای سنتی ناشوئسته موجود در سازمانها را زیر سوال ببرد و از این طریق سازمانها به یک پارادایم جدید برسند و خودشان را منطبق با شرایط جدید بکنند.

بالاخره اینکه در بسیاری از موارد شرکتها برای اینکه پیشنهادهای مستقل را در مورد بحثهای برون‌سپاری دریافت کنند، از مشاور استفاده می‌کنند. وقتی یک فعالیت می‌خواهد برون‌سپاری شود، تغییراتی در ساختارها و وظایف سازمان صورت می‌گیرد. تعدیل نیرو و انتقال مالکیت اتفاق می‌افتد. اینها مسائل جدی و بنیادی است که هر کدام از مدیران شرکت نسبت به آن موضع دارند. در این حالت مشاور می‌تواند به‌عنوان یک نهاد مستقل بیرونی با یک بس زمینه علمی قضاوت تخصصی بکند، نه قضاوتی که مبتنی بر سلایق، علایق و دیدگاههای لزوما کسانی باشد که درگیر پروژه هستند. بنابراین در همه این موارد شرکتها سراغ مشاور می‌روند تا به آنها کمک شود تا این تصمیم‌گیری استراتژیک را درست تر انجام دهند.

سلجوقی: من سعی می‌کنم چند نکته را در مورد برنامه تکفا که شروع کردیم توضیح دهم. در سال ۸۱ یکی از برنامه‌های ما برای شروع کار، که اگر قرار است نوعی برون‌سپاری در تکفا شروع شود این است که بخش خصوصی را در این بخش فعال کنیم. نگاه ما این بود که باید بین عرضه و تقاضا در بازار هم تعادل ایجاد کنیم و هم تحریک شود. از آنجا که ۸۰ درصد اقتصاد ما تقریبا در دست دولت است، تقاضا در بخش دولتی بود. لذا برای تحریک بخش دولتی بنا را براین گذاشتیم که بین ۲۰ تا ۸۰ درصد از فعالیتها را از طریق تکفا حمایت مالی کنیم و بقیه‌اش را خود دستگاه پرداخت کند، به شرطی که خرید را از بخش خصوصی انجام دهد. این شرط موجب شد که بخش خصوصی شبیه طفلی بود که در قفس نگه داشته‌اند و حالا آزادش کنند و از او بخواهند که با بخش خصوصی آلمان و هند شروع به رقابت کند. طبیعی است که نمی‌تواند رقابت کند. لذا نگاه را براین گذاشتیم که توان بخش خصوصی فعلی‌مان را از نقطه A به B برسانیم و ظرفیت آن را آن قدر بالا ببریم که دولت از بخش خصوصی خریداری کند. لذا با کمک واحدهای مختلف سعی کردیم به نحوی کار را بیرون از سامانه دولتی انجام دهیم. یک شورای راهبری برای طرحهای حمایتی تکفا ایجاد شد که بخش خصوصی و دولتی و اساتید دانشگاه جمع شدند. حتی خود کار هم بیرون از سامانه سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور و شورای عالی اطلاع‌رسانی پیش‌بینی شد. دو عامل اجرایی پیدا کردیم و کل کار اعم از تعریف پروژه، ارزیابی، داوری و پرداخت پول به شرکتها، به صورت قراردادی و خارج از سامانه دولتی انجام شد. بنابراین دوستان هم اذعان دارند که ما جزو نادرها هستیم که توانستیم از بخش دولتی پولی را به بخش خصوصی تزریق کنیم.

نگاه کلان

چند روش هم برای بخش تحقیق و توسعه شرکتها پیش‌بینی شد. از جمله پیش‌بینی شد که ۵۰ درصد هزینه تحقیق و توسعه شرکتها برای تبدیل ایده به محصول یا ارتقای محصول تا سقف ۳۸ میلیون تومان بلاعوض پرداخت شود و مالکیت معنوی هم برای شرکت محفوظ بود. همین تجربه را در پرداخت وام انجام دادیم. یعنی برای ارزیابی شرکت با بیرون از سامانه قرارداد بستیم، به شرطی که تمام اطلاعاتش محرمانه باشد. خوشبختانه در این بخش هم با مشکل خاصی مواجه نشدیم و ارزیابی انجام شد. نگاه سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور در حوزه برون‌سپاری یک نگاه کلان است. بویژه در بخش توسعه منابع انسانی عقیده براین است که تمام کارهای اداری دستگاه ما به بخش خصوصی واگذار شود. حتی بخشی از کارهای فنی هر دستگاه هم قابلیت این را دارد که به بیرون از مجموعه واگذار شود. نکاتی که عرض کردم تجاربی بود که ما در تکفا به‌دست آوردیم.

بهنامی: علاوه بر قابلیت کلیدی، رابطه مشارکت و سیاستهای امنیتی که در دور نخست به آنها اشاره کردم، مسئله بعدی، اخلاق حرفه‌ای است. شرکتهای دریافت کننده برون‌سپاری، اخلاق حرفه‌ای برای حفظ و نگهداری اطلاعات و امور شرکت واگذارکننده برون‌سپاری دارند. بنابراین این مساله را هم می‌بایست شرکت دریافت کننده برون‌سپاری تدوین و عرضه کند و به‌عنوان نظام اخلاقی سازمانش به‌کار گیرد. مثلا در خدمات حسابداری اگر قرار است برون‌سپاری صورت گیرد باید علاوه بر سیاستهای امنیتی، اخلاق حرفه‌ای جاری باشد تا اطلاعات در معرض فروش قرار نگیرد.

نکته دیگر، ابعاد قانونی مسأله است. هنگامی که پارادایم ما عوض می‌شود و برون‌سپاری خودش را به تجارت جهانی تبدیل می‌کند، قطعا مقررات زدایی هایی باید صورت گیرد. مقررات زدایی در بسیاری از کشورها و شرکتها و موسسات باید اتفاق بیافتد و در عوض مقررات و قوانینی جدید می‌بایست جایگزین شود. مثلا نظام حاکم بر رابطه قراردادی دوطرف چگونه است؟ قوانین مالیاتی پاره‌ای کشورها صورتحساب اینترنتی را به‌عنوان مدرک مثبته تلقی می‌کند، در کشورما چطور؟ آیا ما می‌توانیم در شرکتهای خود تمام بایگانی‌های عظیم و حجیم از کاغذ و زونکن را روی DVD بریزیم؟ آیا این مساله از نظر قانون قابل قبول است؟ آیا مالیاتهای مضاعفی که در این رابطه ممکن است گرفته شود، قابل اصلاح است و بسیاری از احتیاجات دیگر که ازطریق قانون مالیاتها باید اصلاح شود. مسایل مشابه نظیر قوانین گمرک و قانون کار هم همین گونه است. چه نوع اصلاحاتی باید در قانون کار اتفاق بیافتد تا تسهیل کننده مساله برون‌سپاری باشد. مقررات بیمه هم شبیه قانون کار است.

مساله دیگر فرهنگ سازمانی است. آیا بدون اینکه یک فرهنگ مثبت راجع به مساله برون‌سپاری باشد، می‌توان این مساله را جا انداخت. آیا نباید کارکنان درک کنند که منافعشان درگرو برون‌سپاری است؟ آیا نباید مقبولیت این پدیده در موسسه جا بیافتد و این کار مدیران است که از راههای مختلف فرهنگسازی کنند تا بدنه‌ای که باقی می‌ماند یا بدنه‌ای که منتزع می‌شود، برون‌سپاری را به راحتی بپذیرد و مشکل ایجاد نکند.

نکته دیگر روابط سیاسی است. ممکن است بعضی از مسائل در داخل مهم نباشد، اما اگر قرار شد برون‌سپاری با خارج از کشور اتفاق بیافتد، در این صورت مسأله دادن ویزا و روابط سیاسی حاکم براین قضیه، مهم است.

دست آخر نکته بسیار مهم از نظر من مسأله تکنولوژی است. برای ایجاد ارتباط تکنولوژی مخصوصا فناوری اطلاعات (IT) مساله مهمی است. اگر بخشی از امور م--ربوط به IT و یا م------ راکز تماس (CALL CENTER) شرکتهای بزرگ در هند انجام می‌شود، طبیعی است که این امر بدون تکنولوژی قوی و بدون یک کانال باز هفت روز در هفته و بیست و چهار ساعته ممکن نیست. بنابراین تکنولوژی اطلاعات و وجود شبکه‌ها، کانالها و باندهای ارتباطی بسیار قوی برای برون‌سپاری و گزارش دهی و انجام کار ضرورت دارد. بدون یک زیرساخت‌های تکنولوژیک قوی، چگونه می‌توانیم این کار را انجام دهیم؟

برای اینکه امکان ارتباطات در حوزه برون‌سپاری افزایش یابد، این وظیفه شرکتها و موسسات مخابراتی دولتها است که برروی ایجاد زیرساخت‌های تکنولوژیک قوی فعالیت کنند.

شاه محمدی: بحث دوم در مقوله نقش مشاور، خدماتی است که مشاور می‌تواند در چارچوب پروژه‌های برون سپاری ارائه کند. اگر به متدولوژی خودمان در سازمان مدیریت صنعتی بازگردیم، ما فکر می‌کنیم که در هر سه فاز برای شرکتهایی که تصمیم‌گیری برون‌سپاری را می‌خواهند در مجموعه‌شان انجام دهند، می‌توان خدمات مشاوره‌ای ارائه نمود.

متدولوژی IAP

سازمان مدیریت صنعتی برای ارائه خدمات مشاوره‌ای برون‌سپاری، متدولوژی خاص خود را باعنوان متدولوژی IAP توسعه داده است. این متدولوژی شامل ۳ فاز، ۸ مرحله و ۵۷ گام اجرایی است.

در فاز اول این متدولوژی که طرح‌ریزی نام دارد، بحث آموزش افراد تصمیم‌گیرنده، یک بحث اساسی در این فرایند است. مهم این است که تصمیم گیران یاد بگیرند که چگونه این تصمیم را درست تر بگیرند. پس آموزش مفاهیم، روشها، متدولوژی و گام‌ها در برون سپاری می‌تواند خدمتی باشد که مشاور انجام دهد.

تعداد متدولوژی‌ها در مورد برون‌سپاری زیاد است، مهم این است که متناسب با شرایط ما باشد. کمک مشاور می‌تواند این باشد که به سازمانی که درخواست کمک دارد خدمت دهد و متدولوژی را متناسب با کسب و کار خودش کند.

متدولوژی برون‌سپاری توسعه داده شده در سازمان مدیریت صنعتی حالت عمومی دارد و لذا باید هنگام پیاده سازی برای هر مورد متناسب با کسب و کاری شود که می‌خواهیم به آن مشاوره دهیم.

در سازماندهی تیم پروژه و همچنین مدیریت پروژه، مشاور می‌تواند کمک کننده باشد. همچنین در تصمیم‌گیری‌های کلیدی در پروژه برون سپاری نظیر تحلیل هم‌استایی استراتژی های سازمان و اهداف برون سپاری، تحلیل ریسک، تحلیل ارزش فرایندهای کسب و کار، تحلیل قابلیت های کلیدی، تحلیل هزینه و عملکرد، ارزیابی ارائه دهندگان خدمت و بررسی وجوه قانونی، مشاور می‌تواند کمک کننده باشد. همچنین مشاور در کمک به تهیه RFP ها می‌تواند نقش تعیین کننده داشته باشد.

در فاز دوم متدولوژی که اجرا نام دارد، مشاور برای طرح ریزی مذاکرات و عقد قرارداد، راه اندازی شورای عالی نظارت، س-ازماندهی تیم ارتباطات ، برنامه ریزی انتقال ، مهندسی مجدد سازمان ، انتقال کارکنان و سایر منابع می‌تواند کمک کند.

در فاز سوم، یعنی پایش عملکرد، مشاور قادر است به مدیریت روابط و حل مسایل، طراحی نظام گزارش دهی و پایش عملکرد و بازنگری مدیریت در سازمان تصمیم گیرنده، کمک نماید.

مشاوران تخصصی

من در جمع‌بندی عرایضم به عنوان بحث سوم اشاره کنم که ما نقشی را که در این فرایند برای مشاور تعریف می‌کنیم چگونه باید باشد؟ ما نیاز به مشاورانی داریم که به‌طور تخصصی به ما کمک کنند. مثلا متخصص مالی باشند و بتوانند در یک تصمیم گیری برون سپاری هزینه منفعت را تحلیل کنند که آیا حوزه یا فعالیت کاندید شده، برون‌سپاری شود یا خیر؟ متخصص BENCHMARKING نیاز داریم که بتواند نحوه الگوبرداری را نشان دهد. متخصص حقوقی می‌خواهیم که در مذاکرات حقوقی به ما کمک کند. متخصص منابع انسانی نیاز داریم تا در بحثهای تعدیل و انتقال نیروی انسانی به ما کمک کند و دهها مشاوره تخصصی از این دست می‌خواهیم.

اما در کنار مشاوره‌های تخصصی، ما نیازمند یک مشاوره عمومی هستیم که مهارت مرورگری و تسهیل کنندگی این فرایند را داشته باشد. قرار نیست که مشاور جای آن سازمان تصمیم بگیرد، بلکه خود مدیران باید تصمیم بگیرند.

مشاور در این فرایند بستری را فراهم می کند که در طول این ف--- رایند مهارت‌های تصمیم‌گیری، مذاکره، تسلط روی مفاهیم و روش‌ها در آن شرکت توسعه پیدا کند. لذا مشاوری که متدولوژی و مف-اهیم را می داند با این نقش وارد این فرایند می‌شود و به کمک مشاوران تخصصی دیگر می‌تواند این فرایند را به گونه‌ای برنامه‌ریزی و مدیریت کند که در انتها هم تیم مشاور و هم سازمانی که این فرایند را انجام می‌دهد از این فرایند یاد بگیرند. در نهایت با این رویکرد، ظرفیتهای یادگیری است که برای سازمانها باقی می‌ماند. بنابراین قرار نیست که مشاور نقش دکتر -بیمار را برای ما ایفا کند و بگوییم مشکلمان این است و راه حل بدهد و همواره این فرایند تکرار شود. در پروژه‌های برون سپاری باید دادن مهارتهای فرموله‌کردن مساله، مدل‌سازی و تحلیل مساله و تصمیم‌گیری از مهارتهایی است که مشاور می‌تواند در انتقال آن نقش خیلی بنیادی را ایفا کند.

در کشور ما مشاورانی هم از نوع مشاوران تخصصی و هم مشاوران عمومی وجود دارند که اگر دور هم جمع شوند و با هم کار کنند، می‌توانند در پروژه‌های برون سپاری به سازمانها کمک کنند.

واقعیت این است که بسیاری از زیرساخت هایی که آقای بهنامی به درستی بر آن تاکید کردند، هنوز در کشور ما شکل نگرفته است. از جمله این زیرساخت ها یکی هم بانک های اطلاعاتی مربوط به مشاوران در کشور است که بایستی ایجاد و در اختیار سازمان های متقاضی قرار گیرد. اگر چه به همت دوستان در شبکه مشاوران مدیریت، بسترهایی فراهم شده است، ولی داده ها را خود مشاوران باید وارد این بسترها کنند.

در نهایت برگزاری چنین همایشهایی می تواند به ایجاد این زیرساخت ها و معرفی قابلیت ها کمک کند تا مطالب در معرض نقد و بررسی و دیدگاههای مختلف مخاطبان و مصرف کنندگانش قرار بگیرد.

سیاه مکون: بحث اینکه چه مشاوری در شرایط فعلی پیچیده سازمانها، کار مشاوره برون‌سپاری را انجام دهد، مساله ساده‌ای نیست و در کشور ما هم سابقه ندارد. این کار به مشاورانی نیاز دارد که توانایی مدیریتی و مشاوره ای داشته باشد به کمک مدیران اجرایی به مدل‌های بومی دسترسی پیدا کنند. طبعا کشورهای خارجی هم از همین جا شروع کردند.

بنابراین باید با تعامل بین مشاوران و مدیران اجرایی به مدل‌هایی برسیم که بتواند جواب صنایع را بدهد. اکنون از آقای ناصری درخواست می‌شود به چند سوال مطرح شده پاسخ دهند.

ناصری: یکی از سوالات این است که آیا این درست است که شرکتهای مایکروسافت و اینتل در دهه ۸۰ از طریق دریافت فعالیتهای برون‌سپاری از شرکت آی.بی.ام توانستند رشد کنند و از طرف دیگر آی.بی.ام سقوط کرد. در پاسخ باید گفت که آن کار آی.بی.ام یک کار استراتژیک بود و ارتباطی با مساله برون‌سپاری نداشت، بلکه یک بحث قرارداد و تامین بود و تامین و خرید، متفاوت از برون‌سپاری است. سقوط آی.بی.ام در دهه ۸۰ ناشی از این بود که آی.بی.ام متوجه تغییر شرایط در محیط خودش نبود، بعدا که تطبیق داد توانست به‌خوبی رشد کند.

سوال دیگر این است که کدامیک از کشورها مشتری صادرات فناوری اطلاعات (IT) ما هستند. در جواب باید عرض کنم که کشورهای مختلفی هستند که به صورت بالقوه می توانند مشتریان خوبی برای ما باشند. اغلب کشورهای اروپایی و کشورهای اطراف بویژه افغانستان بازار بالقوه جدی هستند. اخیرا هم حرکتی در صنعت نرم‌افزار شروع شده که صادرات به افغانستان داشته باشند. البته مسایل سیاسی هم در صادرات از جمله صادرات نرم‌افزار، اثر جدی دارد.

به همین جهت اگر در ارتباط با مسائل بین‌المللی چالش کمتر باشد، انعکاس آن در بحثهای اقتصادی هم دیده می‌شود.

علت اینکه اغلب کشورها پای مبارزه خیلی محکم نمی‌توانند برخورد کنند، ملاحظات اقتصادی است. برای مثال آمریکا به‌طور جدی مساله کپی رایت و مساله حمایت از حقوق فکری را دنبال می‌کند ولی وقتی به مورد چین می‌رسد به‌علت حجم بالای تجاری میان دو کشور، بسیار با مماشات برخورد می‌کند.

سوال دیگری که مطرح است این است که اگر ایران بخواهد به‌عنوان عرضه کننده خدمات در حوزه برون‌سپاری باشد، چه اقداماتی باید انجام دهد؟ راههای مختلفی در پیش روست که من یک مورد آن را به‌طور خلاصه عرض می‌کنم.

ولین مسأله این است که ما اگر بخواهیم به‌عنوان یک تامین کننده خدمات برون‌سپاری در دنیا مطرح شویم، قبل از هرچیز نیاز به یک راهبرد داریم تا براساس آن فرصتها و تهدیدها را بشناسیم و نقاط قوت و ضعف خودمان را تحلیل کنیم.

سیاه مکون: در پایان میزگرد لازم است چند نکته را یادآوری کنم. نخست اینکه ما همه اذعان داریم که برون‌سپاری با این ابعاد در شرایط پیچیده کنونی سازمانها موضوعی است که تا به حال در کشور ما به‌طور علمی و مستمر به آن پرداخته نشده و تنها سازمانی که در حال حاضر یک الگو تحت عنوان طرح استراتژیک برون سپاری برای این کار طراحی کرده، سازمان مدیریت صنعتی است.

ما آماده تعامل هستیم تا کار برون‌سپاری را در قالب یک مطالعه و پروژه انجام بهیم. ما همچنین این آمادگی را داریم که با تعامل با یکدیگر و استفاده از نیروهای مختلف کارشناسی که بتوانند استراتژی و یا مدل های بومی در حوزه برون‌سپاری برای سازمانها و صنایع مختلف ارائه دهند همکاری کرده و از نظرات و تجارب یکدیگر استفاده کنیم. در این حالت می‌توانیم امیدوار باشیم که علی رغم شرایط پیچیده و رقابتی امروز بنگاههای اقتصادی، به حجم بالایی از فعالیتهای گوناگون برای برون‌سپاری دست یابیم.

ادامه دارد

◆ اطلاع رسانی

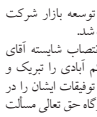
انتصاب

بنا به پیشنهاد مدیریت محترم مهندسی صنایع و تأیید مدیریت محترم شرکت آقای عبداله محمدی به سمت رئیس حفاظت فنی و ایمنی شرکت تراکتورسازی ایران منصوب شد.

پیک صنعت تراکتور انتصاب شایسته آقای عبداله محمدی را تبریک و تهنیت عرض نموده، مزید توفیقات ایشان را در سنگر مسئولیت جدید از درگاه حق تعالی مسألت می‌نماید.

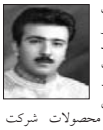
بنا به پیشنهاد مدیریت محترم تحقیقات و مهندسی فروش و تأیید مدیریت محترم شرکت آقای سیدعباس سید علیزاده حکم آبادی به سمت رئیس مطالعات و توسعه بازار شرکت تراکتورسازی ایران منصوب شد.

پیک صنعت تراکتور انتصاب شایسته آقای سیدعباس سیدعلیزاده حکم آبادی را تبریک و تهنیت عرض نموده، مزید توفیقات ایشان را در سنگر مسئولیت جدید از درگاه حق تعالی مسألت می‌نماید.



بنا به پیشنهاد مدیریت محترم تحقیقات و مهندسی فروش و تأیید مدیریت محترم شرکت آقای وحید زوار با حفظ سمت قبلی به سمت رئیس تبلیغات و شناسایی محصولات شرکت تراکتورسازی ایران منصوب شد.

پیک صنعت تراکتور انتصاب شایسته آقای وحید زوار را تبریک و تهنیت عرض نموده، مزید توفیقات ایشان را در سنگر مسئولیت جدید از درگاه حق تعالی مسألت می‌نماید.



بنا به پیشنهاد مدیریت محترم بازرگانی و تأیید مدیریت محترم شرکت مهندسی و تأمین قطعات تراکتورسازی تبریز آقای حسین سلطان بیگی به سمت سرپرست قراردادها و قطعات سی کی دی گروه آ این شرکت منصوب شد.

پیک صنعت تراکتور انتصاب شایسته آقای حسین سلطان بیگی را تبریک و تهنیت عرض نموده، مزید توفیقات ایشان را در سنگر مسئولیت جدید از درگاه حق تعالی مسألت می‌نماید.

قبولی دل آرام احسانی از کنکور تیزهوشان

دل‌آرام احسانی، فرزند همکار عزیزمان آقای مهندس مسعود رضا احسانی از حوزه مالی، کنکور تیزهوشان را با موفقیت پشت سر گذاشت.

پیک صنعت تراکتور این موفقیت بزرگ را به وی و خانواده محترم ایشان تبریک گفته و برای این دانش‌آموز کوشا در دیگر مراحل زندگی آرزو موفقیت می‌نماید.

تقدیر و تشکر

بدینوسیله از کلیه همکاران و دوستان عزیز بخصوص آقایان مهندس رهنمون و مهندس کریم رنجبر اصل و آقای ثانی و پرسنل محترم اتاق رنگ قطعات که در سانحه آتش‌سوزی و ایام بیماری اینجانب را مورد لطف و محبت خود قرار داده بودند کمال تشکر و قدردانی را دارم.

رحیم اصغرپور
از پرسنل اتاق رنگ قطعات

تسلیت

همکاران گرامی :
آقایان: مصطفی طائفی و جعفر پاشائیان

درگذشت عزیزانتان را تسلیت عرض نموده و از درگاه خداوند متعال برای آنان رحمت واسعه و علو درجات و برای بازماندگان محترم و شما همکاران گرامی صبر جمیل و اجر جزیل مسألت می‌نمائیم.

روابط عمومی و امور بین‌الملل
پیک صنعت تراکتور